



VOX NYTT

Desember 2017

Innhold:

1. Lederseminar
2. Nfvb
3. Frisørprodukter i uautoriserte salgskanaler
4. Eget kurs med Wella 15.-16.april (søndag-mandag).
5. Informasjon fra Matrix
6. Prisendringer
7. Ny kampanje 15.januar 2018
8. Cutty Salongen
9. Medlemsavgift og bonus

LEDERSEMINAR...

Vi har besluttet at lederseminar 2018 legges til 23.-25.september, med mindre det kolliderer med andre viktige leverandørarrangement. Dette får vi forhåpentligvis avklart rett på nyåret. Hvor vi legger arrangementet er ikke avklart 100%, men vi har noen alternativer. Intensjonen er å ha dette på plass så snart som mulig på nyåret.

Planen var opprinnelig å legge dette samtidig med Hår og Skjønnhet /NM i mars, men vi ser av mange grunner at det blir mer riktig å flytte dette til september.

- Vi forventer en stor tilvekst av nye medlemmer
- Vi ønsker å se resultater av de tiltak leverandørene har iverksatt mot parallellimport i uautoriserte kanaler
- Vi har utgående leverandøravtaler 31.12.2018 med flere leverandører. Her ønsker vi en evaluering, innspill og diskusjon med dere i forkant. Dette omfatter ikke avtalene med Wella, Loreal PPD og Icon, men vi ønsker en generell evaluering og debatt om vår leverandørpolicy fremover.
- Vi ønsker å presentere forslag til eget brand/ produkter som kun er hos oss.
- Vi vil bruke deler av seminaret på opplegg rundt vårt felles datasystem, som da vil ha langt flere brukere på dette tidspunkt.
- M.m.

Endelig program vi foreligge god tid i forveien.

NFVB...

Til informasjon kommer vi til å inngå et tettere samarbeid med Nfvb som vi mener gjør betydelig grep gjennom ny strategiplan til beste for bransjen og dens utvikling, noe vi er svært fornøyd med. På lederseminaret vil de meddele hvordan de jobber, hva de jobber med, hva det vil bety for oss, medlemsfordeler m.m.

FRISØRPRODUKTER I UAUTHORISERTE SALGSKANALER...

Det siste nye på denne fronter er rene vareshopper som f. eks. «Loco» og «Normal» som etablerer seg mange steder i Norge, hvor de blant annet selger profesjonelle hårpleieprodukter fra kjente varemerker til svært lave priser.

Vi har over tid opplevd at våre profesjonelle frisørprodukter i svært økende grad blir tilgjengelige og solgt gjennom uautoriserte både på nett og i varehandelen for øvrig.

Samtlige av våre leverandører garanterer at de ikke selger inn produkter fra sin distribusjon til disse, men at disse aktørene utelukkende får tilgang på produkter gjennom parallellimport fra hele verden.

Våre samarbeidsleverandører har over tid jobbet med problematikken hvor ulike tiltak og virkemidler er satt i gang og blir satt i gang. Dette går hovedsakelig på å sikre seg gjennom juridiske avtaler med de ulike importører og salgskanaler «world wide», som medfører at det ikke lenger er lov å selge på tvers av landegrensene til alle kunder, som da reguleres gjennom egne selektivitetsavtaler. Det som blir sagt er at den importør/distributør som overtredet en slik avtale mister rettighetene til å selge produktene umiddelbart. Her legges det inn sporing på produktene etc. for å kunne avdekke hvor produktene kommer ifra og hvem som har solgt dem etc.

Så er sånn at vi mest opptatt av om dette virker i praksis, ikke hva som blir sagt og lovet. Siden vi har hørt dette en stund, er vi nå spente om vi de nærmeste månedene kan se resultatene av de restriksjoner som er iverksatt. Slik vi ser det er det ingen varemerker som har løst dette p.t. Her har de ulike varemerkene/produsentene i større og mindre grad kommet i gang med dette arbeidet. Samtidig innebærer denne problematikken at leverandørene må tenke kreativt og nytt for beskytte sine varemerker. Et eksempel på dette er bla. Wella som nå kommer med et nytt varemerke som ikke kan selges til alle, men krever en autorisasjon (egen avtale). I tillegg samordnes prisene i Europa hvor det er små forskjeller mellom landene hvor grunnprisen settes mye høyere enn normalt, samtidig som rabatten til oss øker. Det er en måte å stenge ute aktører man ikke ønsker å handle med.

Det er ikke «å stikke under en stol» at L'Oréal PPD i større grad enn våre andre leverandører har fått mer «juling» da deres varemerker er sterkt representert i de uautoriserte kanalene. Så er det også et poeng at de er størst og dermed mest utsatt. I møte med oss tidligere i måneden hvor denne problemstillingen var på agendaen, erkjenner de at dette er et stort problem for konsernet, ikke bare i Norge. Dette er nå løftet opp på høyeste nivå i Paris, hvor dette en av de viktigste sakene.

Det samtidig viktig å si at problematikken med parallellimport av merkevarer, ikke kun relaterer seg til frisørprodukter, men omfatter de fleste bransjer som blant annet kosmetikk. Slik vi oppfatter det blir det nå en større samordning på tvers av bransjer for å få bukt med problemet.

Så gjenstår det å se om vi litt frem i tid opplever at problemet avtar, samtidig som må erkjenne at det er urealistisk at dette problemet forsvinner helt.

Det er derfor viktigere enn noen gang at vi står samlet bak en leverandørpolicy tilknyttet bl.a. dette.

Selv om dette for mange av dere oppleves problematisk er det viktig å ta innover seg at de fleste kjøper sine frisørprodukter i frisørsalonger hvor vi har et stort forbedringspotensial. Ferske tall fra Frisørkjeden Tango viser at videresalgsprosenten i november øket fra 23% i fjor til 25% i år. Pr. 20. desember var videresalgsprosenten 27% mot fjoråret på 26%. Dette handler mye om bevisstgjøring av frisørene. Det er helt avgjørende at man har høy kunnskap og at man anbefaler alle kunder det riktige produktene som en del av behandlingen. Så er det heller ingen tvil om at det å jobbe aktivt med våre kampanjer bidrar til å opprettholde markedsposisjonen vår.

EGET KURS MED WELLA 14 -15. APRIL (.søndag til mandag)

Vedlagt følger en invitasjon som er for alle ansatte i salongen og salongeiere/drivere. Kurset er kun for Vox Hair Concept medlemmer. Her blir det flere temaer med trender, farge, konsultasjon, workshop, salg m.m. I tillegg introduserer vi «Stylist at Heart» som er et interaktivt konsept for opplæring og konkurranser. Her blir «alle vinnere» ut i fra sitt nivå, med mulighet for hver enkelt frisør å opparbeide seg «hearts», hvor man kan ta ut premier i en fantastisk vareshop.

Her blir også det nye varemerket «Systems Professional» presentert.



*Velkommen til 2 inspirasjons-
fylte og lærerike dager!*

INFORMASJON FRA MATRIX...

MATRIX

Kjære Matrix kunde

Vi ønsker å informere om endringer for salonger i Oslo, Akershus, Hedmark og Oppland. Fra og med 1/1-2018 vil salonger i disse distriktene bli håndtert av vår nære samarbeidspartner Hans Petter Heidenstrøm. PL Heidenstrøm AS har vært en viktig samarbeidspartner og distributør av Matrix siden 1989, og er det beste firma til å videreutvikle Matrix i årene fremover sammen med oss.

For deg som kunde ser vi en rekke fordeler ved denne endringen. Dette vil bety raskere levering enn i dag, nærhet til markedet og en helhetlig totalleverandør som også kan levere annet utstyr til salongen ved behov.

Videre har vi gleden av å informere om at både Silje Eide og Anette Hagen fra vårt salgsteam har takket ja til å bli med Hans Petter videre. Begge har bred erfaring fra Matrix via sitt arbeid i L'Oréal Norge AS, og har gjort en fantastisk jobb med å bygge opp Matrix til det brandet det er i dag. Dette garanterer en solid og tett oppfølging med kompetente støttespillere for salongen.

Vi ønsker å takke for et godt samarbeid i årene som har vært med din salong, og gleder oss til å følge Matrix sin utvikling gjennom vår aller nærmeste samarbeidspartner i Norge.

Din salong vil om kort tid motta eget velkomstbrev fra PL Heidenstrøm AS med ytterligere informasjon.

For eventuelle spørsmål rundt denne omorganiseringen, ta endelig kontakt med undertegnede.

Med vennlig hilsen

Christina Steen

Sales & Education Manager Matrix Norge

Christina.steen@loreal.com mob 467 47 770

Lysaker, 6/12-17

VOX

PRISENDRINGER...

Wella endrer alle sine priser fra og med 1.januar, med unntak av SP og Nioxin.

Loreal PPD endrer prisene på farger/kjemi på Redken og Loreal fra 1.januar. Fra 1.mars senker Redken prisene på viktige videresalgprodukter.

Tendenz endrer sine priser fra 1.februar.

For de av dere som er på Touch Soft oppdateres disse automatisk. Husk å kjøre ut hyllekanter.

NY KAMPANJE STARTER 15. JANUAR...

Det blir med andre en «liten pause» etter julekampanjen. Vi starter første kampanje i 2018 mandag 15.januar. Innkjøp til kampanjepriser/rabatter gjøres fra og med 2.januar.

Kampanjeinformasjon følger som eget vedlegg. Bestillingsfrist på kampanjemateriell er fredag 5.januar.

CUTTY SALONGEN - RJUKAN...

Kjersti Hardem har jobbet som frisør i nær 50 år og drevet Cutty Salongen siden 1978. På det meste hadde salongen sju ansatte i sving ved frisørstolene. Den siste tiden har hun kun hatt en ryddepike i tillegg til frisørkollega Elin Bråthen, som har fulgt med på laget i nær 40 år. Elin fortsetter som frisør hos Frisør Benny Ofstad. Salongen har hele tiden drevet med overskudd og gått meget bra.

«Når du passerer 67 og har holdt på med dette i femti år, så ønsker du deg litt mer fritid. Tida er nok moden til å pensjonere seg nå, sier Hardem til Telemarksavisa.

Vi vil takke Kjersti for mange års samarbeid og ønsker deg lykke til videre!



MEDLEMSAVGIFT OG BONUS...

Medlemsavgift vi blir fakturert rett på nyåret med forfall 31.januar. Dette gangen blir faktura ikke sendt ut pr. post, men pr. mail.

Det samme gjelder bonusavregning. Så snart vi har alle kjøpstallene fra våre leverandører vil grunnlag for bonus utregnes og sendes ut. Utbetaling vil skje til oppgitt kontonummer senest innen februar måned.

Skulle noen ha endret kontonummer, vær snill å meld fra om dette.

Vær da oppmerksom på at faktura på medlemsavgift og kreditnota på bonus er bilag som kommer på mail og som skal til regnskapsfører.



Vi vil benytte anledningen til å takke for samarbeidet i året som snart har gått, og ønsker alle en fortsatt god jul og et godt nyttår!